

日本の中小企業政策の転換と ベンチャー支援策の意義

庄 谷 邦 幸

まえがき

1. 中小企業政策の転換の意味
2. ベンチャー待望論の経済的背景
3. ベンチャービジネスの諸特徴
4. ベンチャー支援の基本戦略

ま え が き

日本経済の高度成長期の最初に、産業政策の基本指針ともいうべき農業基本法が制定され（1961年）、つづいて中小企業基本法が制定された（1963年）。それによって産業構造の高度化と産業の「近代化」計画が具体化され、一定の成果を達成した。これらの基本法が制定されてから3分の1世紀を経過して、バブル経済の崩壊と構造不況を背景に産業のリストラクチャリングの中で、「パラダイム転換」といわれるような両基本法の抜本的な改正がなされた。本稿では、後者すなわち中小企業基本法の改正の意味を考えてみたい。

1. 中小企業政策の転換の意味

中小企業基本法は、先述の通り、高度成長期の初期、すなわち、1961年6月に成立した農業基本法の成立に誘発されて立法化された。最初は、中小企業関係諸団体がかねて検討を続けてきたそれぞれの基本法草案を発表し、当時の社会党、民社党、自由民主党がそれぞれ基本法案を作成発表し、議員立法をはかった。当時、通産省は慎重な態度をとっていたことは注目されてよ

い。したがって、中小企業基本法は農業基本法の制定より2年遅れたのである。

1963年（昭和38年）7月20日に公布・施行された中小企業基本法は、冒頭に、中小企業の重要性、問題状況、望ましいあり方などを謳いあげた前文が付いている。

中小企業に関する政策目標を示した第1条の規定は、中小企業の経済的社会的制約による不利の是正、中小企業者の自主的努力の助長、中小企業の生産性・取引条件の向上、従業者の経済的社会的地位の向上など、広範・多岐にわたる目標を設定している。

この基本法の第2条では、本法の施策対象となる中小企業者の範囲について、資本金、従業員数の2指標で業種別に規定している。

第3条では、国が講ずべき施策について8項目列記している。その具体的内容は、

- (1) 設備の近代化（第9条）
- (2) 技術の向上（第10条）
- (3) 経営管理の合理化（第11条）
- (4) 企業規模の適正化、集団化（第12条）
- (5) 取引条件の不利の補正（第17条、18条、19条、20条）
- (6) 輸出の振興、輸入品との関係調整（第21条、22条）
- (7) 中小企業の事業活動の機会の適正化（第19条）
- (8) 労働関係の適正化と従業員の福祉の向上（16条）である。

さらに、小規模企業（第4章）、金融・税制（第5章）、関係団体・行政機関（第6・7章）に分けて方向が示されている。

この基本法は1973年（昭和48年）と1983年（昭和58年）と2回にわたって一部改正されているが、当初の枠組みは変わっていない。

中小企業基本法制定後の中小企業政策の変遷と評価は別の機会に論じることにして、最近の基本法抜本的改正（1999年）論議の中で気がついた若干の点を批判的に検討しておきたい。

(1) 最近の議論では、1963年の基本法制定時の社会的経済的背景が単純に図式化され、今日の中小企業の実態と比較されていることである。中小企業庁編『中小企業政策の新たな展開——中小企業政策研究会最終報告より』

(1999年9月刊, 同友館)の冒頭部分の第1章第1節「中小企業基本法制定の背景」の論述がそれである。

1961～63年にかけて、中小企業振興審議会総合部会と産業構造調査会中小企業部会の合同会議(会長有沢広己氏)の議論は、そのバックボーンは篠原三代平氏の「産業構造論」であり、その理論的枠組みの中での「二重構造論」であった。私の理解では、篠原三代平氏の「二重構造論」は労働市場、生産物市場、資本市場のそれぞれにおける売り手と買い手の二重構造(格差構造)を有機的に関連づけた日本経済論であった。

昨今の中小企業基本法改正論議では「二重構造」の解消が前提になっており、「二重構造論」の理論的枠組みも解体が意図されている。国の「工業統計」「事業所統計」を時系列的に見ると、企業規模別生産性格差や賃金格差は縮小し、問題にならないにしても、非正規労働(パートタイマー、派遣労働者、外国人労働者等)の労働条件を視野に入れ、かつ経済のグローバル化による海外の低賃金利用を理論的枠組みに入れるならば、「二重構造」的視座は放棄すべきではない。

(2) 中小企業基本法制定後の中小企業政策の批判的総括において、「護送船団」方式だとか「甘えの構造」が指摘される。しかし、この基本法の傘下に三十数本の関連法律があり、それぞれの中小企業性業種に対し「中小企業近代化促進法」が果たした生産性向上効果はきわめて大きく積極的に評価されるべきであろう。各業界単位でみても、数次の「構造改善計画」「集団診断報告書」があり、中小企業の足腰を強め、ひいては国際競争力を強め、大企業へのサプライヤーとしても貢献している。

(3) 今回の中小企業基本法の改正では三十数年前の「二重構造論」的枠組みが社会的陳腐化したから改正されたというよりは、中小企業政策の10年単位での「ビジョン」作成と改訂によって、中小企業諸施策がなしくずしの

表1 中小企業共同化の発展段階別の特徴

時 代	ステップ	目的・ねらい	タ イ プ	備 考
戦後～初期 高度成長期	素朴な共同化	経営隘路打開 金融難打開業 界秩序維持	同業組合型 共同事業型 (経営補完型) 下 請 型	同業組合・産地組合など業者網羅型が広範な事業活動を行った。これとともに、金融難打開のため、同志型、下請型が多数誕生した。また、カルテル事業が強く求められた。
高度成長期	専門的な共同化 (ハード)	スケールメリット 経営集約 高度化・近代化 労 務 改 善	コストダウン型 協業型・統合型 団地型、共設型 労働福祉施設型	同志型が多数出現し、経済事業を中心に活動した。また、協業化が普及し、生産性向上に寄与した。 高度化・近代化施策に合わせて団地組合等が出現。また、人手不足対策として共同労働福祉事業が進んだ。
安定成長期	知的な共同化 (ソフト)	知的集約化 機能結合 社会的責任遂行 紛 争 解 決	教育情報型 V C、システム型 公害防止型 構造改善型 コンピュータ利用型	ドルショック、オイルショックなどを経験し、低成長経済に移行し、物的共同化から知的共同化に転換した。また、共同化も統合から組合員固有の機能の結合、つまり、システム化によるメリット追求が考えられるようになった。 公害防止、コンピュータ利用、情報提供なども進んだが、同時に大企業の中小企業分野進出、大規模店舗進出に対応する活動が活発化した。
産業調整期 ～現在	多様な共同化	人材養成 情報化 市場開拓 地域開発 国際化	教育訓練型 情報活用型 官公需受注型 マーケティング型 異業種連携型	ソフト化が一段と進展するとともに、組合員ニーズが多様化し、共通的・画一的な事業を共同して実施することが段々とむづかしくなった。しかし、確実に、人材養成、情報化、市場開拓、地域開発などの共同化ニーズは高まりつつある。

(出所) 錦織璋「中央会の30年とこれから」(『中小企業と組合』1986年5月号)

に軌道修正してきており、その集大成が今回の改正と理解できよう。錦織璋氏は「共同化」「組織化」施策の側面から、中小企業政策の展開過程をまとめておられるので、それを引用しよう（表1参照）。

（４） 中小企業基本法の抜本的改正と時期を同じくして、大規模小売店舗法が廃止される。中小規模小売業対大規模小売業の調整を止めたのである。

「規制緩和」の大合唱の中で企業規模という座標軸での調整を放棄したことは歴史的といってよい。しかし、2000年6月からの大規模小売店舗立地法のデビューによって経済的規制から社会的規制へ移行した訳で、都市計画的視点、環境問題（交通渋滞、ゴミ問題等）的視点からの規制が前面に出ることになり、それは評価される。

（５） 中小企業基本法の大改正のもう1つの特徴は、初期の構造改善事業における「産地ぐるみ主義」の放棄と、ユニークな個別企業支援への転換である。すなわち、研究開発型企业、ベンチャービジネス支援への転換である。それは技術支援施策を見ても明白である。各府県の公設試験研究機関の研究指導・援助はユニーク企業に焦点をあてており、インキュベーターを公設試に包摂しているところが多い。

2. ベンチャー待望論の経済的背景

わが国において、ベンチャービジネスに注目したのは1970年において清成忠男氏、中村秀一郎氏、平尾光司氏であり、その先駆的業績は高く評価されるべきである。具体的にはアメリカにおける新型中小企業の展開の紹介と、わが国におけるベンチャービジネスの掘り起し（fact-finding）であった。

清成氏らがいうベンチャービジネスとは、「研究開発集約的、またはデザイン開発集約的な能力発揮型の創造的新規開業企業を意味する。したがって、それらは小企業として出発するが、従来の新規開業小企業の場合とちがうのは、独自の存在理由をもち、経営者自身が高度な専門能力と、才能ある創造的な人々を引きつけるに足る魅力ある事業を組織する企業家精神をもっており、高収益企業であり、かつ、このなかから急成長する企業が多く現われ

ていることである」¹⁾と述べている。

ジャーナリズムの上では、ベンチャービジネスブームを第1次、第2次、第3次に時期区分し、1990年代の最近のブームを第3次ブームと位置づけている。しかし、清成忠男氏は、このような理解は皮相的とらえ方だとし、ベンチャーは趨勢的に徐々に増加してきていると理解している。

「ジャーナリズムの言うベンチャーブームは、一種の支援ブームです。だからビジネスそのもののブームはありませんでした。むしろその間に着実に増えてきていると見るべきではないでしょうか。70年代初頭にはそれほどベンチャービジネスが多くなかったわけで、先駆的に出てきたのです。それが今はかなり広がってきたのだと思います。

第1次ブームは、過剰流動性を背景としたベンチャーキャピタル設立ブームで、8社できました。第2次ブームは、83年、株式店頭公開基準の緩和に伴い、ベンチャーキャピタル・ブームになったわけです。第3次ブームは、バブル崩壊で新産業をつくらなければと、ベンチャーキャピタルだけではなく行政まで含めた支援ブームになってくるわけです。だから、支援ブームといっても支援範囲も広がってきたという感じがします」²⁾と。

さて、この第3次支援ブームの経済的・社会的背景について考えてみよう。

最近のベンチャーブームの説明の際には必ず開業率と廃業率の開差が問題になる。すなわち後者が前者を上廻るようになったことに着目する。しかし、この象徴的な開差の背景にあるものについて考える必要がある。

最近のベンチャー待望論は日本経済・社会の閉塞状況からきている。この閉塞状況の基底には、第2次大戦後の景気循環要因に加えて、構造的要因が作用していると判断される。

その1つは、産業革命以降の、とくに大量生産、大量消費システムの挫折と転換の必要性である。ローマ・クラブの『成長の限界』、E.F.シューマッ

1) 清成忠男, 中村秀一郎, 平尾光司『ベンチャービジネス』日本経済新聞社, 1971年, 10ページ。

2) 清成忠男・菅原敏夫(インタビュー)「中小企業と地域活性化と自治体」『月刊自治研』1999年6月号。

ハーの『スモール・イズ・ビューティフル』が提起した現代文明批判を謙虚に受入れるべき時期にきていると思う。

また、現在の閉塞状況の背景には、官主導の「護送船団方式」と「日本的経営」が桎梏となってきたことであろう。先に述べた、中小企業近代化（構造改善事業など）は生産力効果をもたらしたが、企業間関係（系列・下請関係）、政・財・官の関係、さらには戦時経済体制下にビルト・インされた組織構造（野口悠紀雄氏のいう1940年体制）が今日まで温存されたことのマイナス面が露呈してきた。

また、現在の不況の経済的背景には、日本企業の海外進出による製造業の空洞化がある。（筆者は大阪工業会の事務局のスタッフと2カ月に1回の割合で、大阪の代表的地場産業の聴取調査を続けている。具体的には自転車・同部品、敷物、洋傘、魔法瓶、建築金物、児童乗物、眼鏡・レンズ、玩具、石鹼・洗剤、帽子、作業工具、タオル、鋳鉄物、ねじ等の業界である。）とくにアパレル関係はアジアからの製品輸入が増え、海外への生産シフトが進んでいる。高い失業率の基底には、1970年代から始まっている日本経済のグローバル化とそれによる産業の空洞化傾向が横たわっている。

さらに、現在の不況の深刻さは、1980年代後半からの地価上昇、株価上昇に現れたバブル（資産効果）と、その崩壊による（逆資産効果）によって増幅された後遺症である。わが国の生産能力と総需要とのギャップは約40兆円とも推定されている。この複合的構造不況を脱出するため、各産業でリストラチャリングが進行し、雇用不安を生み出している。このような中で、開業率が廃業率を下廻っているのである。

3. ベンチャービジネスの諸特徴

ベンチャービジネスの創業の動機等については、国民金融公庫総合研究所の『新規開業白書』（毎年）および中小企業庁の『中小企業白書』の平成10年版、平成12年版に詳細に分析されているので、それにゆずり、最近のベンチャービジネスの全体像を業種別地域別に概観しておきたい。

日本経済新聞社は以前からベンチャービジネスに注目して、13年前からベンチャービジネスに関する豊富なデータを盛り込んだ『日経ベンチャービジネス年鑑』を刊行してきた。1998年版についてみると、ベンチャービジネスといわれる全国の中堅・中小企業約5,000社（株式公開企業を除く）に調査票を送付し、回答のあった2,400社を掲載している。1997年版に比べ60社の増加になっている。

ここに掲載されているベンチャービジネスは清成忠男氏が1970年頃に類型化した研究開発型、スピンオフ型、創造的新規開業企業ばかりではない。広義のユニーク企業が含まれている。日本経済新聞社の掲載会社の範囲を引用しよう。

「日本経済新聞社が最近、新鋭注目企業として新聞、雑誌、書籍で取り上げたことのある企業（非上場、非店頭公開）を中心に①独自の技術、ノウハウを持っている②ここ数年の成長率が高い③会社設立後比較的若い企業、もしくは社歴が古くても最近業種転換した企業——などを基準として選定した。選定に当たっては日本経済新聞社の全国支社・支局の協力を得た。対象企業に調査表を郵送、回答のあった企業に対し適宜確認取材したうえ、2,400社を掲載した。従って、業績や資本金、従業員規模など画一的な基準は設けていない」という。そこで、この年鑑に掲載されている2,400社の諸特徴をみよう。

表2 ベンチャービジネス業種別構成

業 種	企業数（構成比）	業 種	企業数（構成比）
食 品	108 (4.5%)	精 密 機 械	139 (5.8%)
織 維	55 (2.3)	出版・印刷	38 (1.6)
木 材・紙	23 (1.0)	その他製造業	270 (11.3)
化学・医薬品	109 (4.5)	住宅・建設	85 (3.5)
ガラス・セラミックス	40 (1.7)	情報サービス	63 (2.6)
鉄鋼・非鉄・金属加工	99 (4.1)	ソフトウェア	262 (10.9)
機 械	200 (8.3)	流 通	213 (8.9)
電子・電機	347 (14.5)	サービス・その他	307 (12.8)
輸送用機器	42 (1.8)	合 計	2400 (100.0)

(注) 『日経ベンチャービジネス年鑑1998年版』を集計した。

(1) ベンチャービジネスの業種別構成

2,400社中、製造業は1,470社 (61.4%)、さらにその内訳をみると、電子・

表3 ベンチャービジネスの地域別分布

北海道	51 (2.1%)	京都府	73 (3.0%)
{ 札幌市内	(24)	{ 京都市内	(62)
{ その他	(27)	{ その他	(11)
青森県	4	大阪府	268 (11.2%)
岩手県	14	{ 大阪市	(164)
宮城県	18	{ その他	(104)
秋田県	13	兵庫県	81 (3.4%)
山形県	19	{ 神戸市内	(31)
福島県	15	{ その他	(50)
茨城県	24	奈良県	14
栃木県	17	和歌山県	22
群馬県	20	鳥取県	8
埼玉県	53 (2.2%)	島根県	12
千葉県	70 (2.9%)	岡山県	28
東京都	692 (28.9%)	広島県	53 (2.2%)
{ 23区	(629)	{ 広島市内	(17)
{ 都下	(63)	{ その他	(36)
神奈川県	152 (6.3%)	山口県	17
{ 横浜市内	(70)	徳島県	21
{ 川崎市内	(31)	香川県	20
{ その他	(51)	愛媛県	22
新潟県	44 (1.8%)	高知県	19
富山県	23	福岡県	56 (2.3%)
石川県	20	{ 福岡市	(20)
福井県	19	{ 北九州市	(22)
山梨県	8	{ その他	(14)
長野県	59 (2.5%)	佐賀県	10
岐阜県	22	長崎県	16
静岡県	82 (3.4%)	熊本県	14
愛知県	112 (4.7%)	大分県	22
{ 名古屋市内	(55)	宮崎県	10
{ その他	(57)	鹿児島県	13
三重県	23	沖縄県	11
滋賀県	16	合 計	2400 (100.0)

(注) 表2に同じ

電機が最も多く347社(全体の14.5%)。また注目されるのはソフトウェア262社(10.9%)、情報サービス63社(2.6%)が含まれている。さらに狭義のサービス業307社(12.8%)も注目される(表2参照)。

(2) ベンチャービジネスの地域別分布

日経ベンチャービジネス年鑑に掲載されている2,400社を地域別にみると、東京都23区629社(全体の26.2%)、その他東京都63社(2.6%)、合計692社(28.8%)であり、全国の3割弱が東京都下に立地している(表3参照)。

東京都について多いのは大阪府268社(11.2%)、神奈川県152社(6.3%)、愛知県112社(4.7%)、兵庫県81社(3.4%)、京都府73社(3.0%)、千葉県70社(2.9%)、長野県59社(2.5%)、福岡県56社(2.3%)、広島県53社(2.2%)、埼玉県53社(2.2%)、北海道51社(2.1%)というように、ベンチャービジネスは都市立地型といえよう。

しかし、多くのベンチャーは都市型ではあるが、少数ではあるが、地場産業型の企業も入っている。例えば、近畿通産局がまとめた『限りなき成長をめざして—活力と魅力ある近畿の中堅・中小企業』(1998年)には、近畿地域で収益等が著しく伸長している企業や新分野に進出して大きなシェアを確保している、いわゆる成長企業84社が取りあげられている。和歌山県は其中に6社あり、ユニークなアイデアを商品化したり、地域の資源を有効に活用し、活躍している企業が含まれている。例えば、T社は梅干・梅漬の製造業者であるが(1934年創業、資本金1000万円、従業員50名、年商15億5000万円)、機能性食品の開発、健康食品の開発も試みて成功している。

4. ベンチャー支援の基本戦略

これらのベンチャー支援の方向についてふれておきたい。

(1) 戦後におけるベンチャー企業の草分けでもある堀場製作所の堀場雅夫氏は、これまでの中小企業のカテゴリーを破棄・分解し、それぞれのグループに対して個別の対策をもつべきであると主張して、それを4つのグループに分けている。

- ① 構造的に、あるいは市場の条件からして、将来に向ってサバイバルが極めて困難なグループ
- ② 構造的に非常に困難であるが、新しいマーケットを創造するとか、あるいは新しい技術を導入することによって、サバイバルの可能性があるグループ
- ③ 現在は経営的に苦しんでいるが、未来のマーケットは広がっており、大いに発展する可能性があるグループ
- ④ 現在経営的にも堅実であるし、将来積極的にうまく経営すれば、業界のリーダーにもなれるようなグループ

これらの4つのグループに対して、堀場氏はそれぞれの処方箋を提案する。

第1番のグループには、社会保障、あるいは転業の支援を考えていく。第2のグループは経営者を教育する。これは伝統産業についてもいえる。さらにアドバイザーによる支援やマーケット情報や技術に関する支援をおこなうことによってサバイバルさせる。

3番目のグループには、積極的に支援をすると同時に、研究開発費や知的所有権についても支援をおこなう。4番目のグループに対しては、企業規模を拡大する際に失敗するケースが多いため、経営者の教育、あるいは経営そのものの支援が考えられる。とくに規模が拡大してくると、海外進出や海外との取引が多くなるので、海外オペレーションの支援が必要である。そして、可能であれば、資本調達のための上場に対する支援も考えられるという。

このように堀場氏は、市場の将来性と経営者能力等によって企業を類型化し、それによって処方箋を提示している。

(2) つぎに処方箋の内容であるが、ベンチャー企業の相対的劣位性を第三者(行政機関に限らず、NPOなどの民間も含む)が支援することであろう。日本よりもベンチャー研究が進んでいる欧米の研究成果の一部(Rothwellら)を引用しよう。

1) R.Rothwell & W.Zegveld: Innovation and the Small and Modium Sized Firm, 1982 (邦訳『技術革新と中小企業』1987年 有斐閣)

ベンチャー企業における比較優位性と比較劣位性¹⁾

(a) 優位性

- ・急速な成長、発展の助けとなる非常に大きな国内市場。
- ・ニューベンチャーを発足させるきっかけになる資本 (seed capital) の源として、個人資産の利用が可能であること。
- ・ニューベンチャーへの私的リスクキャピタルの流入を助ける会計制度。
- ・ニューベンチャー株式の活発な取引市場、すなわち店頭取引市場の存在。
- ・企業家精神を助長する姿勢が社会全体にゆきわたっている。
- ・学術機関と私企業間の人的交流が盛んである。
- ・自分の持つ技術的知識を活用するために、自らの事業を設立するにやぶさかではない人の多いアメリカの科学者気質の行動や姿勢。
- ・多額かつ活発な政府の歳出計画が、特に政府調達計画を通じて新技術依存型企業努力に大きな事業機会を提供している。

(b) 劣位性

- ・人的資源の不足
- ・外部とのコミュニケーション
- ・経営テクニックの不足
- ・資金調達の弱さ
- ・規模の経済
- ・政府規制への対応能力の不足
- ・成長にともなう組織的不安定性

これらの諸要素の中、比較的劣位性を補完する方策が考えられるべきであろう。

これがベンチャー企業支援の基本的方向であることを再確認したい。とくにインキュベータの現状をみると、経営支援、コーディネーター機能をもつ人材の不足が指摘されよう。

(しょうや・くにゆき／経済学部教授／2000年1月21日受理)